

株式会社T&Dホールディングス

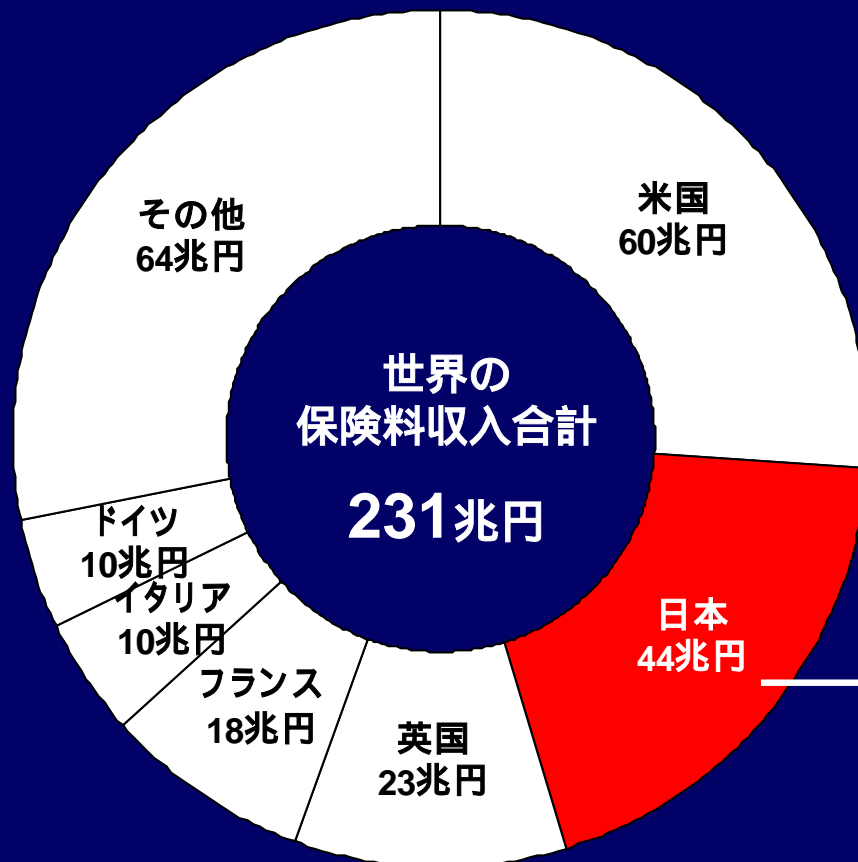
2006 メリルリンチ ジャパン コンファレンス

2006年9月7日

代表取締役社長 宮戸 直輝

日本の生命保険市場は世界第2位

保険料収入の国別シェア



民間生保: 28兆円
簡易保険: 11兆円 など

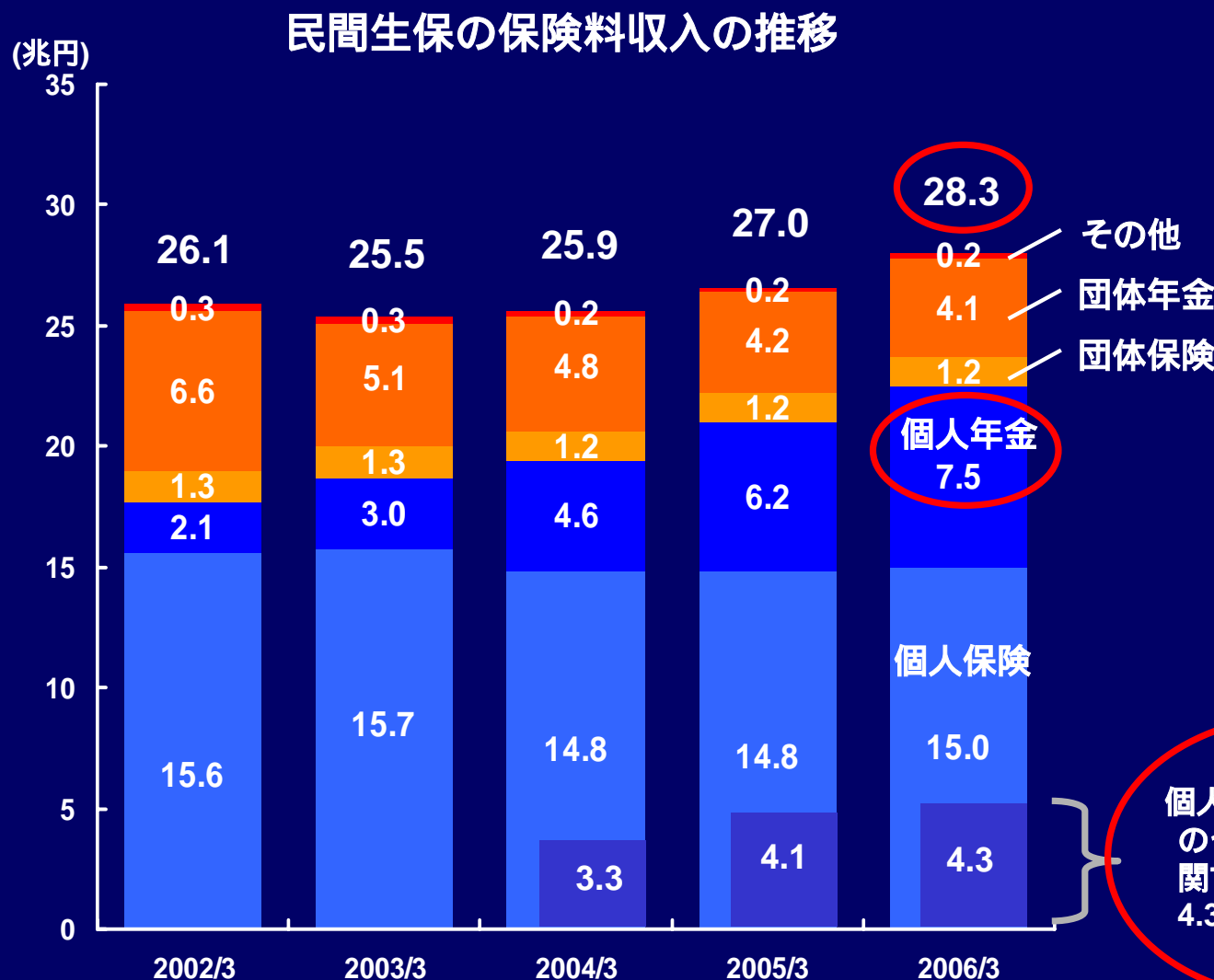
- (出所) 1. Swiss Re Sigma No.5/2006 "World insurance in 2005"
2. 民間生命保険会社: 2006年3月期の民間生命保険会社の保険料収入合計。1ドル = 117.47円として換算
3. 簡易保険: 2006年3月期の簡易保険事業の保険料収入

大きく変化する日本の生命保険市場

- 「世帯主への大型死亡保障」ニーズは低下傾向
一方、長生きのリスクへの備えとして「医療保障」、
「変額年金」の消費者ニーズは急拡大
- 簡易保険の民営化や保険商品の銀行窓口販売の全面
解禁に伴い販売環境は変化
- 外資系生保、損保系生保など多様な競合社が市場へ
参入

環境変化に適切に対応できたものが勝者になると認識

商品ニーズの変化

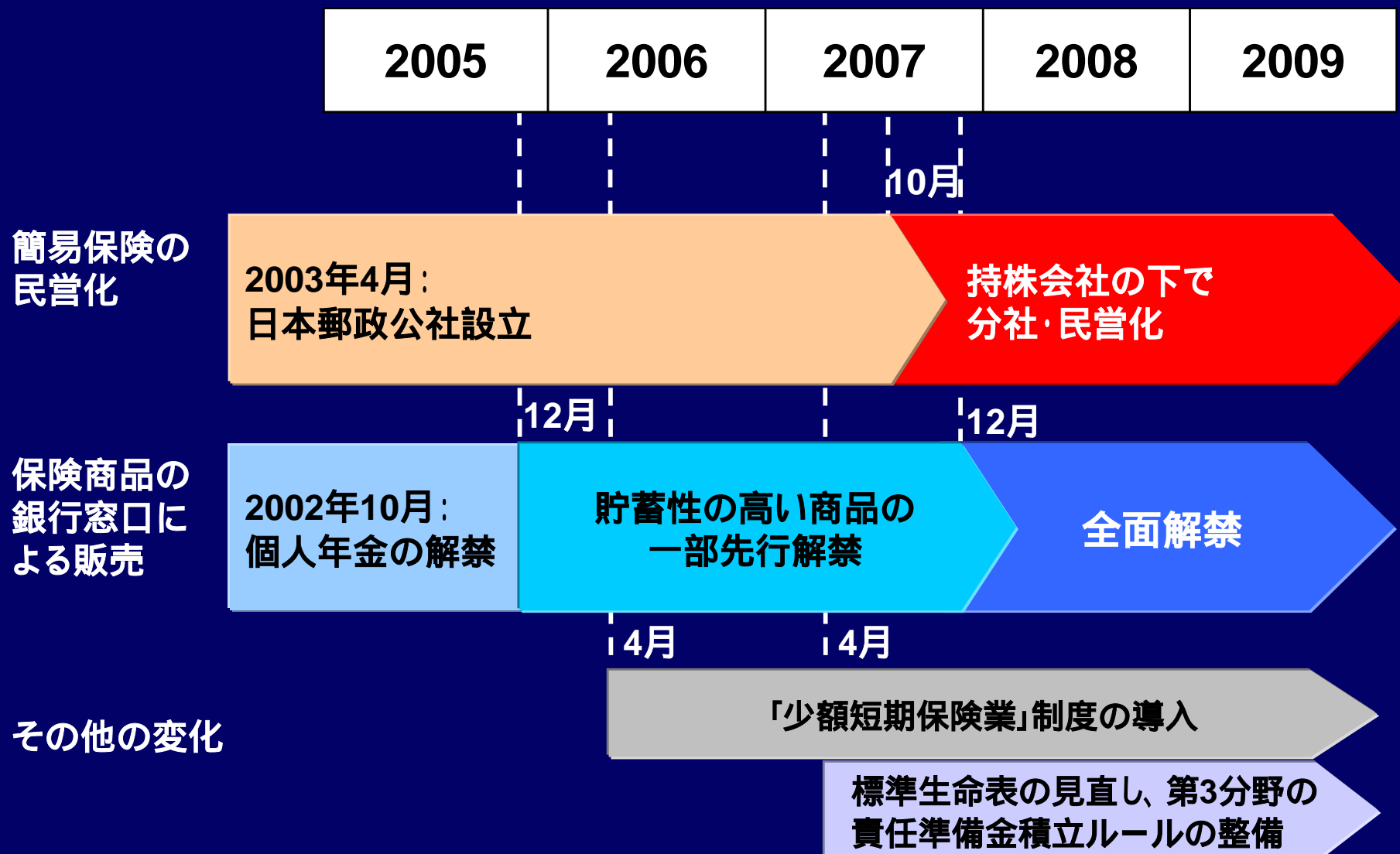


個人保険の保険料収入のうち、医療保障に関する保険料収入は4.3兆円*と推計

出所: 生命保険事業概況より当社作成

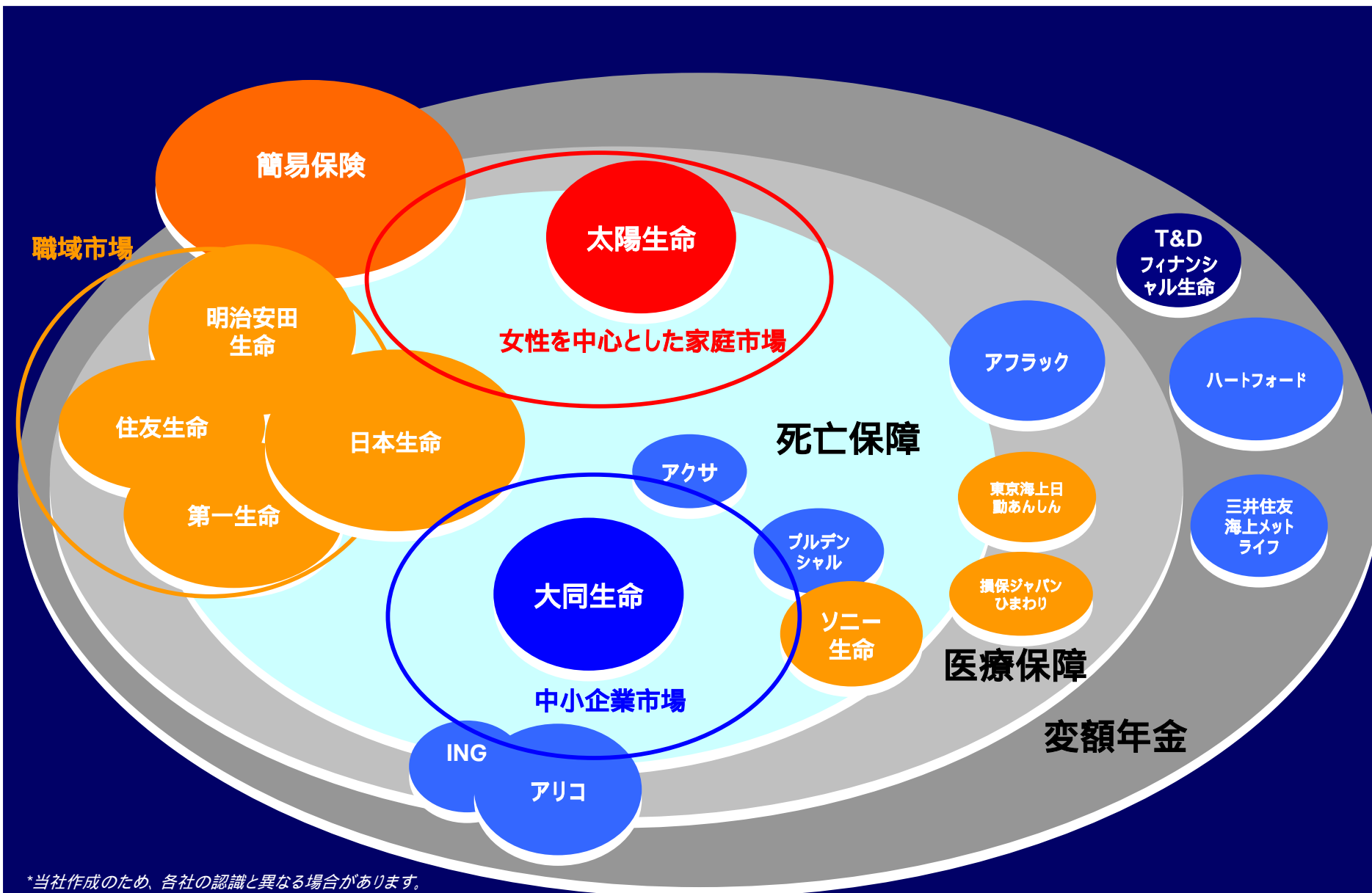
* 第3分野商品(単品商品・特約含む)の保有契約高に対する年換算保険料。
2004年3月期は28社計、2005年3月期は39社計、2006年3月期は38社計のため単純な比較はできない。

規制環境の変化



*現時点で予定されているスケジュールであり、変更される可能性があります。

多様な競合社が市場へ参入



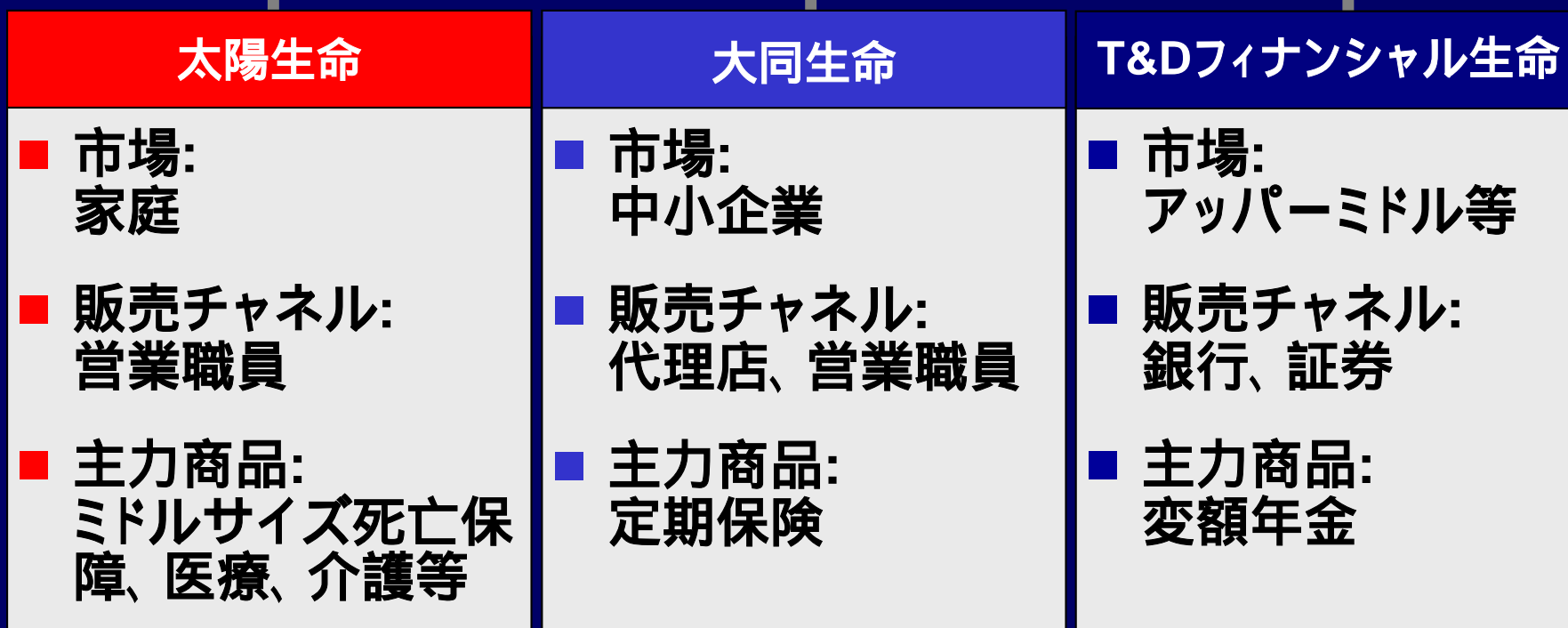
*当社作成のため、各社の認識と異なる場合があります。

T&Dホールディングスの概要



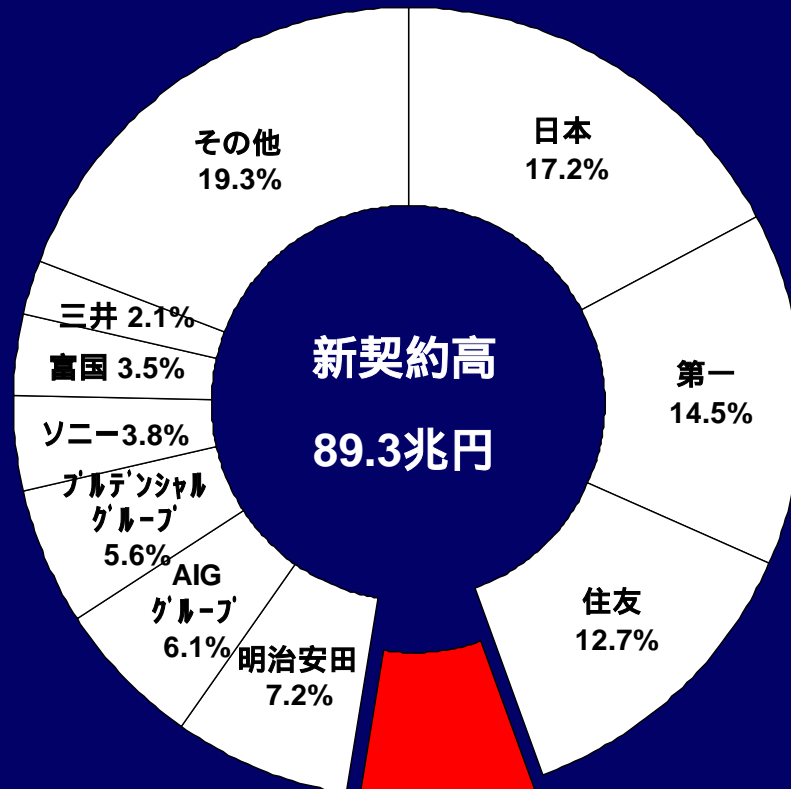
- 2004年4月に設立・上場。太陽生命、大同生命、T&Dフィナンシャル生命を中核とする日本で唯一の上場生保持ち株会社
- 中高年層、中小企業、金融機関代理店チャネルなど今後も成長が期待できる販売市場、チャネルがターゲット
- 生保業界全体では減少トレンドが続く中、堅調な保険契約業績を維持

T&Dホールディングス



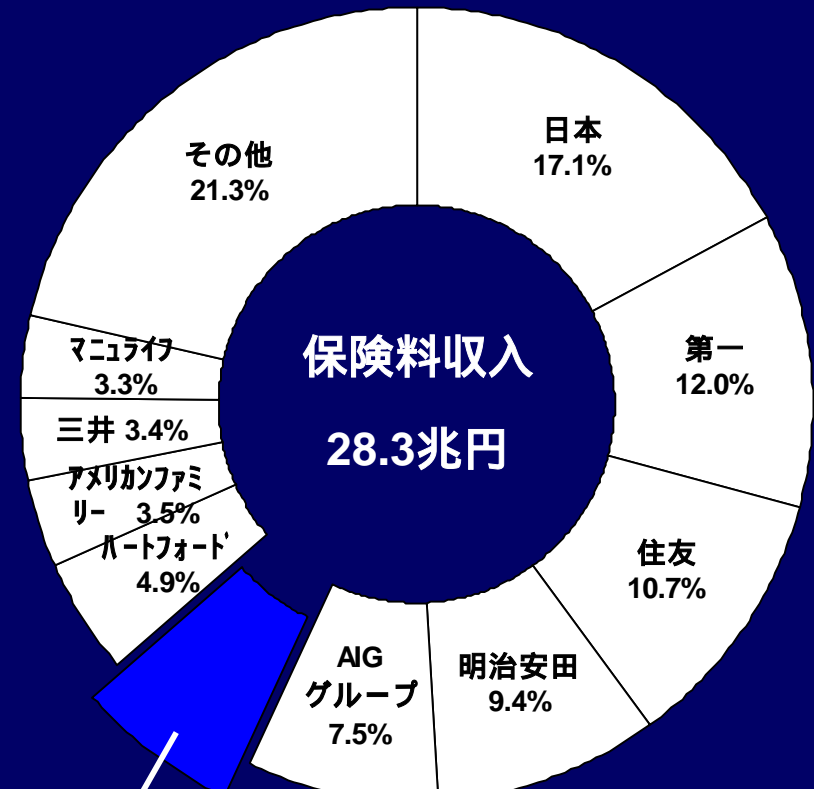
- 共通部門の統合による効率化
- 健全な財務体質

新契約高 (2006年3月期)



**T&D: 8.2%
(第4位)**

保険料収入 (2006年3月期)

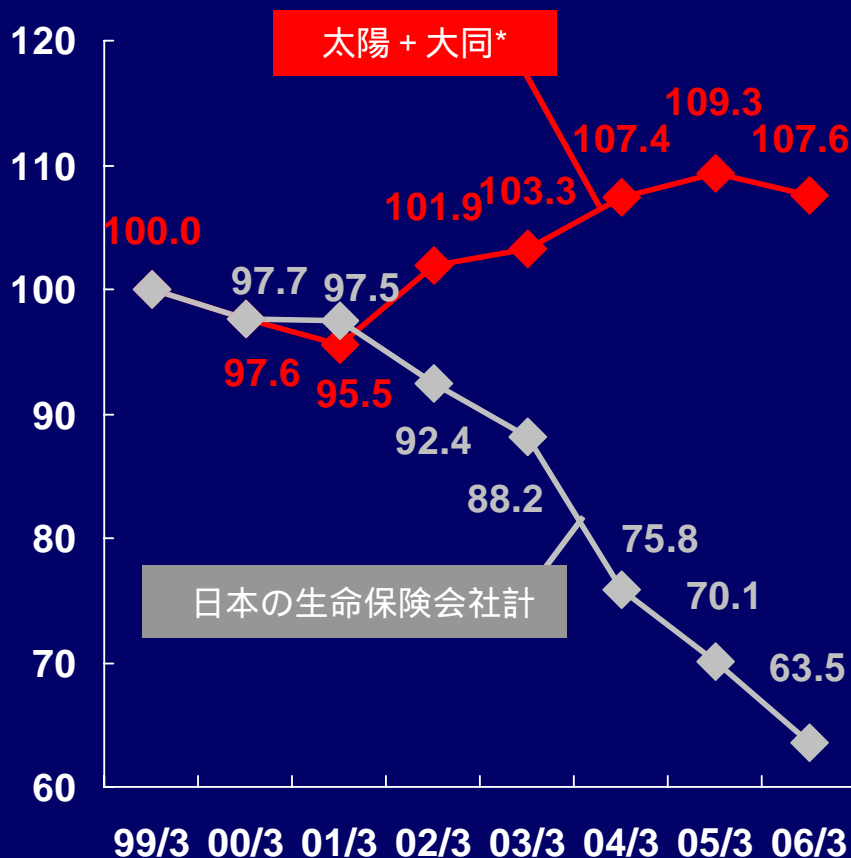


**T&D: 6.7%
(第6位)**

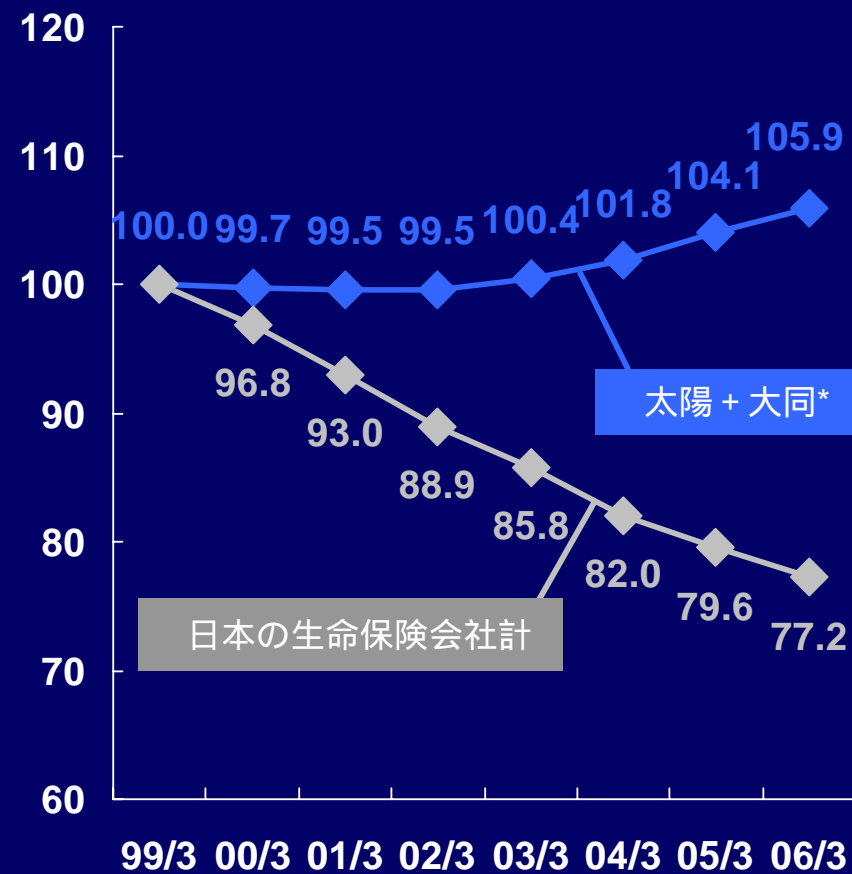
*いずれも3社単体の単純合算値 (出所)2005年度各社決算情報より当社作成

契約業績の推移

新契約高



保有契約高



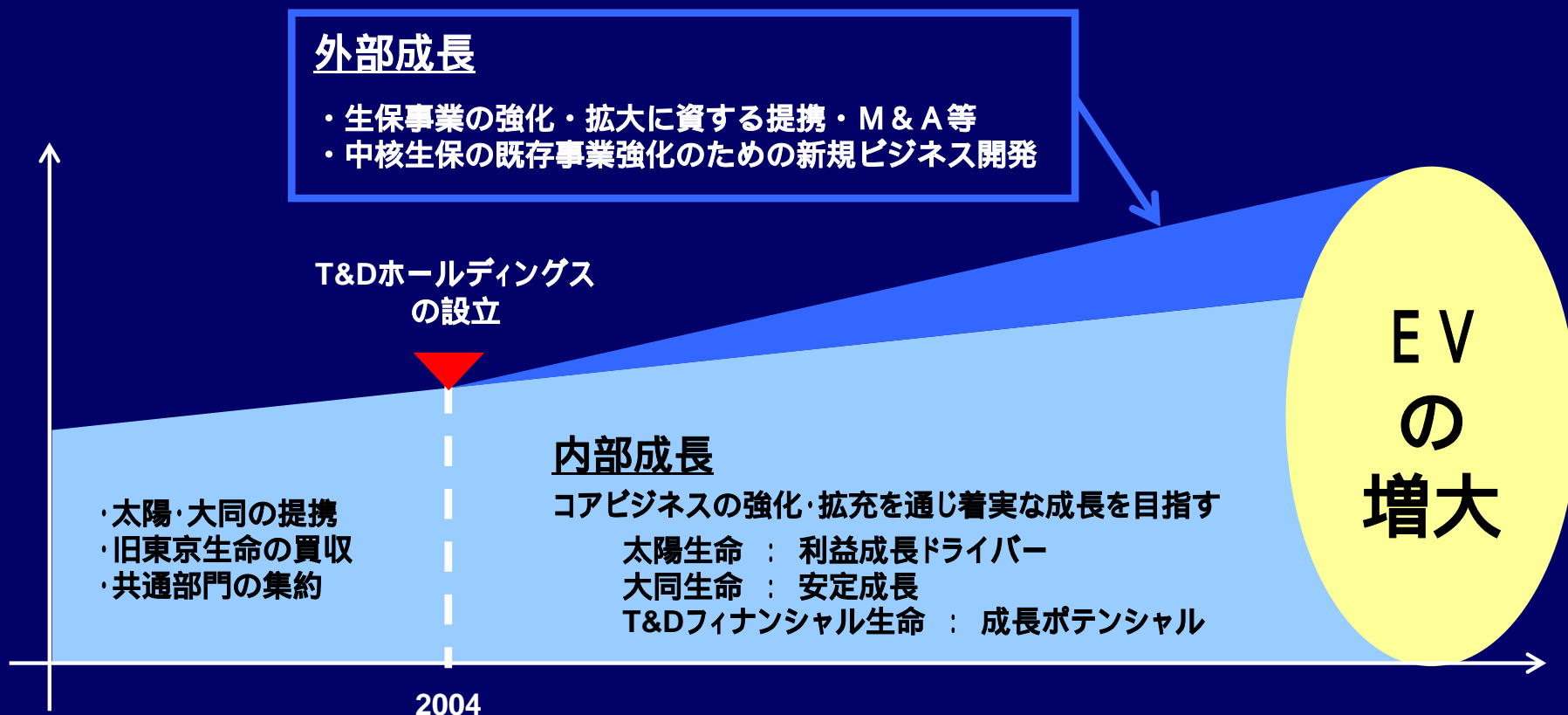
*1999年3月期の新契約高、保有契約高を100として指数化、生命保険事業概況/年次推移等より当社作成
いずれも個人保険、個人年金保険の太陽生命・大同生命2社単純合算値

グループ経営方針

- 内部成長・外部成長の両面からEV(エンベディッド・バリュー)の持続的増大を追求
- 銀行窓販全面解禁に向け、T&Dフィナンシャル生命を窓販専門会社として経営資源を集中
- 健全性と資本効率性を維持しつつ、積極的な株主還元を実施
- 負債特性とリスクバッファに応じ、金利上昇とともに資産デュレーションを段階的に長期化

グループ企業価値の増大

- 企業価値のメジャーメントをEVと定義し、内部成長・外部成長の両面からEVの増大を目指す



事業領域の拡大・深耕

- グループが現有しないチャネル・マーケットの獲得により、国内生保事業ユニットの完成、EV増加に貢献する外部成長を実現

| | 営業職員 | ファイナンシャルプランナー | 代理店 | 銀行 / 証券 | ダイレクト |
|------------|------|----------------|---------------------------------|---------------------------------------------|--------------|
| リテール | | | アリコ 東京海上日動あんしん 損保ジャパンひまわり | | アフラック アリコ |
| 職域 | 大手各社 | | アフラック | | |
| 家庭 | 太陽生命 | | | | |
| アップ ミドル | | ソニー プルデンシャル | | T&Dフィナン シャル生命 ハートフォード 三井住友海上メットライフ | |
| 中小企業 | 大同生命 | | 大同生命 | | |

銀行窓販全面解禁に向けた取組み

- 2007年12月に予定されている銀行窓販全面解禁までに、金融機関代理店数を拡大
- 解禁後は、資本コストやリスク量を考慮して、死亡保障商品や第三分野商品をバランス良く販売

Phase 3

- T&D保険グループの銀行窓販チャネルの共通プラットフォームとして、全面解禁と同時に、多様な商品を販売開始(07年12月)

Phase 2

- T&Dフィナンシャル生命を銀行窓販専門会社として組織改編(05年9月)
- 公募増資による資本増強(06年3月)

Phase 1

- 旧東京生命を買収(01年10月)
- 変額年金の銀行窓販開始(02年10月)

グループ経営資源を集中投下し、全面解禁までに金融機関代理店数を増加、強固な事業基盤を確立

2002年10月：
個人年金の解禁

2005年12月：
貯蓄性の高い商品の一部先行解禁

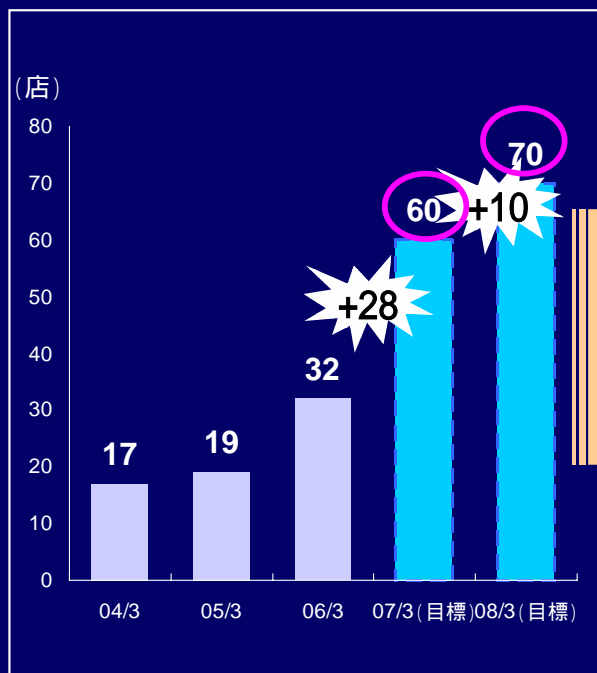
2007年12月：
全面解禁(予定)

変額年金市場のメジャープレイヤーに

- 「金融機関代理店網の拡大」「保有契約高の拡大」「新契約EVの増加」という好循環の達成により、収益性を高め、グループのEV増大に貢献

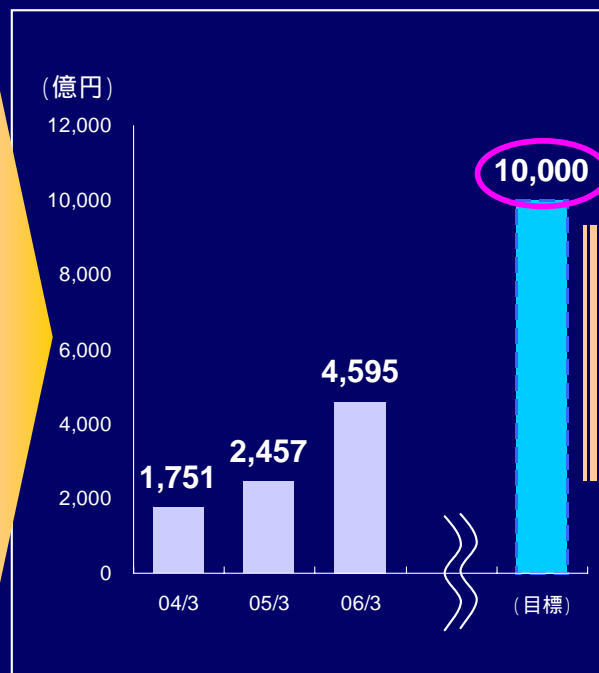
金融機関代理店網の拡大

- ✓ 全面解禁(07年12月)を控えた07年3月末までに60代理店、さらに08年3月末までに70代理店の確保を目指す



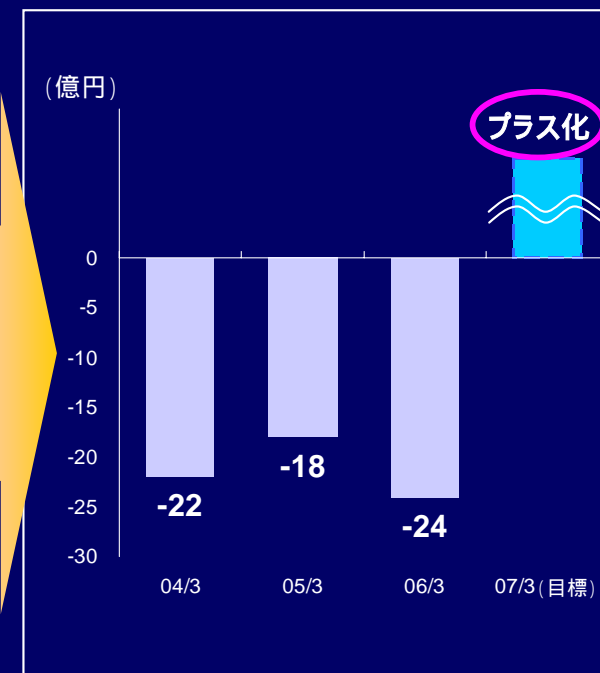
変額年金保有契約高の増大

- ✓ 代理店網の拡大、競争力のある新商品の投入などにより、早期に保有契約高1兆円を目指す



新契約EVのプラス化

- ✓ 07年3月期において、現時点でマイナスである新契約EVをプラス化、拡大を目指す



資本政策の考え方

当期の配当還元対象利益
(連結当期純利益 + 負債
内部留保*の超過繰入額)

株主還元(配当等)

- 健全性と資本効率を維持しつつ、中長期的に配当還元対象利益の30%程度の株主還元を目指す

内部留保

経営の安定性を確保するため、含み益を除いた自己資本で保有リスク量をカバーすることが望ましい

うち 含み益

うち 含み益を除く
自己資本

保有リスク量

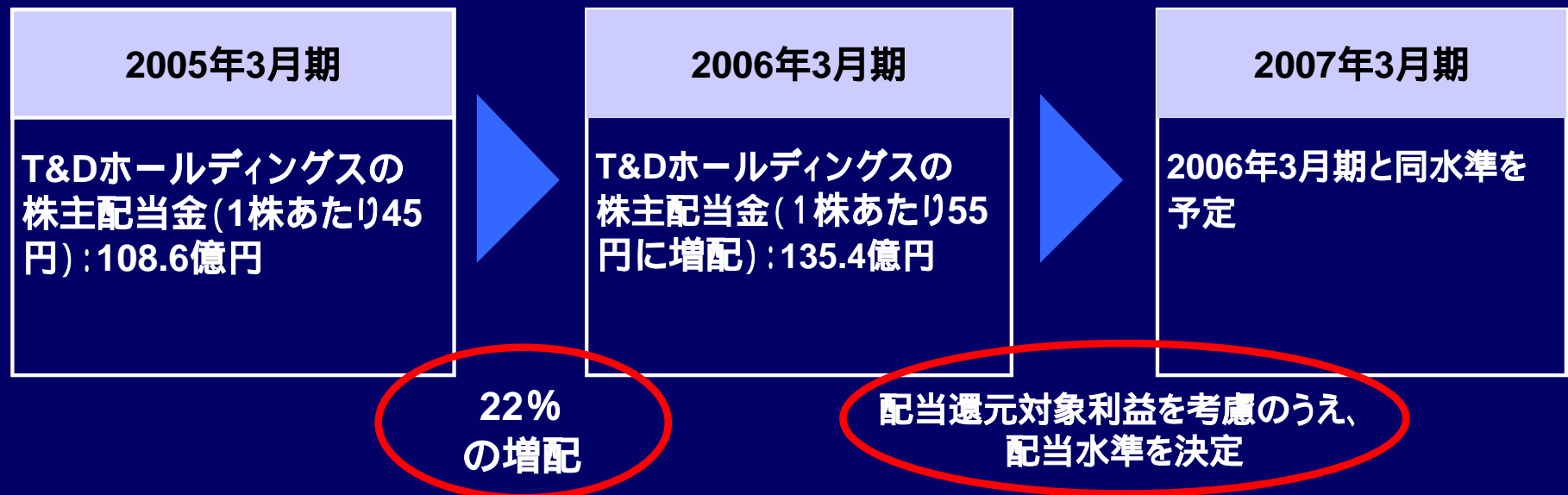
- 経営の諸リスクを計量化し、保有リスク量を把握
- グループ全体として、保有リスク量を上回る自己資本(EV上の修正純資産)を保持

自己資本
(EV上の修正純資産)
11,076億円 (2006年6月末)

*会計上は負債の部に属するが、資本的な性質を持つ、危険準備金、価格変動準備金、配当準備金中の未割当額

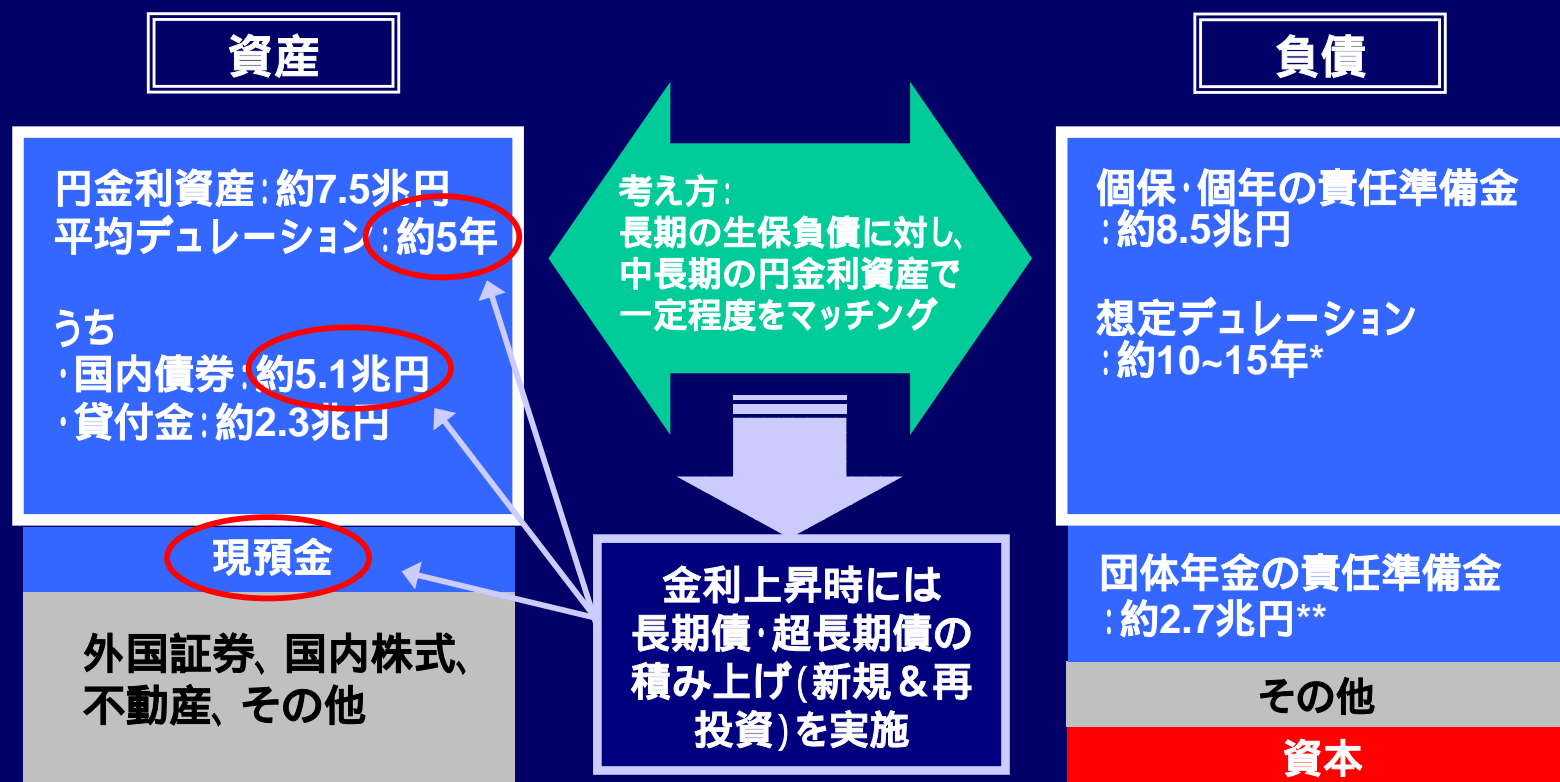
- 健全性と資本効率を維持しつつ、中長期的に実質的な利益 = 配当還元対象利益*の30%程度の株主還元を目指す
- 今期は2006年3月期と同水準を予定

* 配当還元対象利益: 当期純利益に負債内部留保の超過繰入(税引後)を加えた額



金利上昇時のALM

- ALM: 資産と負債のミスマッチ・マネジメント
- 金利上昇は、資産デュレーション < 負債デュレーションにより、中長期的にプラスと認識
- 負債特性とリスクバッファーに応じて、金利上昇とともに、資産デュレーションを段階的に長期化



* 解約率の前提の変動により、負債デュレーションは大きく影響を受けるため、想定する中立的なデュレーションを記載。
** 団体年金の想定デュレーションは、金利環境によって変化するが、個保・個年よりは短めと認識。

(2006年3月期)

- 日本で唯一の上場生保持株会社
- 独自のビジネスモデルにより堅調な契約業績を継続
- 企業価値のメジャーメントであるEVの増加を目指し、内部成長と外部成長の実現に取り組む

本資料への問い合わせ先

**T&Dホールディングス
経営企画部 IRグループ
電話：03 (3434) 9142**

E-mail: ir.request@td-holdings.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画や予想と異なる可能性があることにご留意ください。